



1. DATOS GENERALES DE LA ASIGNATURA

Nombre de la asignatura:	Modelos de Negocios y Propiedad Intelectual.
Clave de la asignatura:	DNF-2402
SATCA¹:	3-2-5
Carrera:	Ingeniería en Gestión Empresarial

2. PRESENTACIÓN

Caracterización de la asignatura
<p>La materia de Modelos de Negocios y Propiedad Intelectual aporta al perfil del ingeniero en gestión empresarial la capacidad de emprender negocios innovadores que sean capaces de enfrentar los nuevos mercados.</p> <p>Es importante mencionar que la propiedad intelectual juega un papel sumamente importante en las organizaciones ya que garantiza la protección de los inventos, modelos de utilidad, marcas.</p> <p>Las ventas son aun de las áreas más importantes de la organización, ya que de ella dependen sus ingresos.</p> <p>Se relaciona con las materias de Gestión de la producción, marketing, marketing digital, taller de ética.</p>
Intención didáctica
<p>La asignatura comprende 6 competencias, cada una de ellas aborda contenido de aplicación.</p> <p>En la unidad 1, se estudian el Business Modelo CANVAS y el Modelo Lean CANVAS. El objetivo fundamental es que el educando sea capaz de diseñar estrategias para crear y gestionar los modelos de negocios, basado en argumentos cuantitativos reales y confiables, considerando la naturaleza de la empresa y el entorno externo e interno.</p> <p>En la unidad 2, se propone para conocer otras metodologías de modelos de negocios, que se desarrollarán el modelo de las 4 cajas y el espacio en blanco. En esta unidad es importante identificar nuevos modelos para desarrollar modelos de negocios innovadores. El objetivo de esta unidad es conocer y desarrollar nuevos modelos de negocios innovadores para ponerlos en práctica en casos prácticos.</p> <p>En la unidad 3, se Identificarán, estudiarán, analizarán, y desarrollarán casos prácticos con las metodologías Zen CANVA, con el objetivo de expandir el conocimiento al crear el cubo de modelos de negocios.</p>

¹ Sistema de Asignación y Transferencia de Créditos Académicos



En la unidad 4 se hace una introducción a las generalidades de la Propiedad Intelectual desde la comprensión de los conceptos generales y antecedentes históricos hasta una asimilación de la clasificación del derecho intelectual mexicano, analizando la clasificación de la Propiedad Intelectual: Propiedad Industrial y Derechos de Autor asimilando las distintas figuras jurídicas que comprenden cada uno.

En la unidad 5 se abordan temas sobre la propiedad industrial en el derecho intelectual mexicano, y en específico: Los Signos Distintivos. En este tema se estudia el “Arreglo de Niza”, fundamento para la comprensión de este tema; Así mismo, se asimilan las distintas figuras jurídicas que comprenden los signos distintivos, como son: Marcas, Nombres Comerciales, Avisos Comerciales, y Denominaciones de Origen.

En la unidad 6 Se abordan temas de la importancia de las ventas, así como las estrategias adecuadas para aplicar en tu negocio con el objetivo de aumentar tus ingresos.

3. PARTICIPANTES EN EL DISEÑO Y SEGUIMIENTO CURRICULAR DEL PROGRAMA

Lugar y fecha de elaboración o revisión	Participantes	Observaciones
Instituto Tecnológico Superior de San Martín Texmelucan, mayo de 2024	Mtra. <i>Ariadne Jiménez Mejía</i> Mtra. <i>Sibila Mayela Cosgalla Martínez</i> . Mtra. <i>Nohemí González Tlaxco</i> Docentes de la Academia de Ingeniería en Gestión Empresarial del ITSSMT.	Diseño curricular de la Especialidad para la Carrera de Ingeniería en Gestión Empresarial del Instituto Tecnológico Superior de San Martín Texmelucan.

4. COMPETENCIA(S) A DESARROLLAR

Competencia(s) específica(s) de la asignatura
<ul style="list-style-type: none"> Identificar y diseñar estrategias para gestionar modelos de negocios. Aplicar las técnicas y herramientas en la estructurar del modelo de negocio innovadores. Conocer, analizar y aplicar de las diferentes metodologías. Conocer, analizar y comprender la importancia de la Propiedad Intelectual, y la clasificación vigente en el derecho intelectual mexicano. Conocer, analiza y comprende la legislación aplicable y conceptos básicos de la Propiedad Industrial y Derechos de Autor en el derecho intelectual mexicano. Identifica y asimila las figuras jurídicas que comprende la Propiedad Industrial en el derecho intelectual mexicano, categoría Signos Distintivos.

5. COMPETENCIAS PREVIAS

- Elaborar diseños organizacionales.
- Diagnosticar el entorno para identificar oportunidades de negocio
- Interpretar los resultados de la simulación de negocios para la toma de decisiones efectiva.
- Utilizar modelos matemáticos para la toma de decisiones.
- Realizar estudios de mercado para determinar la viabilidad del proyecto.
- Elaborar diagramas y procesos de producción.
- Calcular los costos de producción.
- Aplicar Técnicas de gestión estratégica.
- Aplicar las Tecnologías de Información y Comunicación en la gestión de recursos.
- Gestionar estudios de impacto ambiental.
- Identificar la normatividad aplicable de los diversos marcos legales que inciden en los negocios.
- Realizar estados financieros proforma.
- Estimar los rendimientos de inversión
- Desarrollar Plan de Negocio
- Analizar e identificar la estructura legal de la organización para dar cumplimiento al marco normativo vigente
- Buscar, analizar, evaluar y seleccionar de fuentes de financiamiento.
- Conocimientos de taller de ética.
- Conocimiento de fundamentos de gestión empresarial.
- Conocimiento del emprendedor y la innovación

6. TEMARIO

No.	Temas	Subtemas
1.	Modelo de negocios CANVA y LEAND CANVA.	<ul style="list-style-type: none">1.1. Modelo de negocios CANVA.1.2. Los 9 Bloques de Construcción.1.3. Segmentos de Clientes.1.4. Propuesta de Valor.1.5. Canales de distribución y Comunicaciones.1.6. Relación con el cliente.1.7. Flujos de Ingreso.1.8. Recursos claves.1.9. Actividades claves.1.10. Red de Partes.1.11. Estructura de Costos.1.12. Lienzo para diseñar modelo de negocio.1.13. Desarrollo de caso práctico.1.14. Diferencias entre el modelo de negocios CANVA y el Modelo Lean CANVAS.

2.	Modelo de negocios de las cuatro cajas y el espacio en blanco.	<ul style="list-style-type: none"> 2.1. Introducción al Modelo Innovador y el Espacio en Blanco. 2.2. Esquema de las Cuatro Cajas. <ul style="list-style-type: none"> 2.2.1. Propuesta de Valor para el Cliente. 2.2.2. Fórmula de Ganancias. 2.2.3. Recursos clave. 2.2.4. Procesos clave. 2.3. El espacio en blanco.
3.	Metodología Zen Camba.	<ul style="list-style-type: none"> 3.1. Antecedentes del modelo. 3.2. Lienzo zen. <ul style="list-style-type: none"> 3.2.1. Explorando ideas Oportunidades. 3.2.2. Gestión de Ideas. 3.2.3. Pivotear. 3.2.4. Hacer y probar. 3.2.5. Consumidores. 3.2.6. Misión. 3.2.7. Problemas. 3.2.8. Mercado. 3.2.9. Ventaja. 3.2.10. Empatizar. 3.2.11. Cooperadores de mercado. 3.2.12. Costos.
4.	Propiedad Intelectual: Propiedad Industrial y Derechos de Autor	<ul style="list-style-type: none"> 4.1. Concepto. <ul style="list-style-type: none"> 4.1.1. Importancia y su trascendencia. 4.1.2. Antecedentes históricos y estructura en el ámbito internacional. 4.2. Clasificación de la Propiedad Intelectual 4.3. Propiedad Industrial. <ul style="list-style-type: none"> 4.3.1. Legislación aplicable y autoridad administrativa encargada de su aplicación. 4.3.2. Conceptos básicos. 4.3.3. Invenciones. <ul style="list-style-type: none"> 4.3.3.1. Patentes. 4.3.3.2. Modelo de Utilidad. 4.3.3.3. Diseños Industriales. 4.3.3.4. Secreto Industrial. 4.4. Derechos de Autor. <ul style="list-style-type: none"> 4.4.1. Generalidades. <ul style="list-style-type: none"> 4.4.1.1. Tratados Internacionales en materia de Derechos de Autor. 4.4.1.2. Marco Jurídico y Conceptos legales. 4.4.1.3. Objeto de protección. 4.4.1.4. 4.4.1.4 Clasificación de obras. 4.4.2. Derechos de Autor. <ul style="list-style-type: none"> 4.4.2.1. Derechos morales. 4.4.2.2. Derechos patrimoniales. 4.4.2.3. Modalidades de explotación. 4.4.2.4. Excepción a la titularidad originaria de los derechos patrimoniales. 4.4.2.5. Transmisión de derechos patrimoniales. 4.4.2.6. Contratos regulados por la LFDA. 4.4.2.7. Limitaciones y excepción al derecho de autor.

		<p>4.4.2.8. Dominio público.</p> <p>4.5. Derechos conexos.</p> <p>4.5.1. Concepto.</p> <p>4.5.2. Objeto y sujeto de protección.</p> <p>4.5.3. Limitaciones y duración.</p>
5.	Signos Distintivos	<p>5.1. Generalidades.</p> <p>5.1.1. Arreglo de Niza.</p> <p>5.2. Marcas.</p> <p>5.2.1. Concepto y vigencia.</p> <p>5.2.2. Función de las marcas.</p> <p>5.2.3. Tipos de Marcas.</p> <p>5.2.4. Clases de Marcas.</p> <p>5.2.5. Marcas registrables y no registrables.</p> <p>5.2.6. Búsqueda de Marcas.</p> <p>5.2.7. MARCANET.</p> <p>5.2.8. Derechos y obligaciones del titular de la Marca.</p> <p>5.2.9. Tramitación.</p> <p>5.3. Marca notoriamente conocida y Marca famosa.</p> <p>5.4. Marcas colectivas.</p> <p>5.5. Nombres comerciales.</p> <p>5.5.1. Concepto.</p> <p>5.5.2. Diferencias con la Marca.</p> <p>5.6. Avisos comerciales.</p> <p>5.6.1. Concepto y vigencia.</p> <p>5.6.2. Tramitación.</p> <p>5.6.3. Otras regulaciones (Ley Federal de Protección al Consumidor, Reglamento de Anuncios, Ley Federal de Salud).</p> <p>5.7. Denominaciones de origen</p> <p>5.7.1. Concepto</p> <p>5.7.2. Declaración de protección</p> <p>5.7.3. Autorización de uso</p>
6.	Ventas	<p>6.1. Definición e importancia.</p> <p>6.2. Estrategias de venta.</p> <p>6.2.1. Outbound Sales.</p> <p>6.2.2. Inbound Sales.</p> <p>6.2.3. Cross selling.</p> <p>6.2.4. Fidelización de clientes.</p> <p>6.2.5. Up selling.</p> <p>6.2.6. Colaboración entre ventas y atención al cliente.</p> <p>6.3. Catálogos de productos.</p>

7. ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE DE LOS TEMAS

1. Modelo de negocios Canva y Ling Canva	
Competencias	Actividades de aprendizaje
<p>Específica(s): Dar a conocer las principales herramientas aplicadas en el marketing digital.</p> <p>Genéricas:</p>	<ul style="list-style-type: none"> Identificar y analizar las técnicas y herramientas del mundo del diseño que ayudarán a innovar en modelos de negocio.

<ul style="list-style-type: none"> Habilidad para buscar y analizar Información proveniente de fuentes diversas. Capacidad crítica y autocrítica Compromiso ético Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica. 	<ul style="list-style-type: none"> Investigar y realizar estudio de caso práctico. Aplicar las herramientas en estudio de caso práctico y exponer. Integrar un portafolio de evidencias de las actividades realizadas.
2. Modelo de negocios de las cuatro cajas y el espacio en blanco	
Competencias	Actividades de aprendizaje
<p>Específicas: Aplicar el modelo de negocios de las cuatro cajas y el espacio en blanco, en un estudio de caso.</p> <p>Genéricas:</p> <ul style="list-style-type: none"> Habilidad para buscar y analizar información proveniente de fuentes diversas. Capacidad crítica y autocrítica Compromiso ético Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica. 	<ul style="list-style-type: none"> Identificar los elementos que integran los modelos de negocio, Investigar y realizar estudio de caso práctico. Aplicar las herramientas en estudio de caso práctico y exponer. Integrar un portafolio de evidencias de las actividades realizadas.
3. Metodología Zen Camba	
Competencias	Actividades de aprendizaje
<p>Específica(s): Desarrollar la metodología de cubo zen en la creación de modelos de negocios.</p> <p>Genéricas:</p> <ul style="list-style-type: none"> Habilidad para buscar y analizar Información proveniente de fuentes diversas. Capacidad crítica y autocrítica Compromiso ético Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica. 	<ul style="list-style-type: none"> Identificar los elementos que integran el modelo Investigar y realizar estudio de caso práctico. Aplicar las herramientas en estudio de caso práctico y exponer. Integrar un portafolio de evidencias de las actividades realizadas.
4. Propiedad Intelectual: Propiedad Industrial y Derechos de Autor	
Competencias	Actividades de aprendizaje
<p>Específica(s): Conoce, analiza y comprende la legislación aplicable y conceptos básicos en materia de Derechos de Autor. Identifica y asimila la clasificación de obras y las ramas protegidas por el Derecho de Autor. Conoce, analiza y comprende la aplicación pertinente de las modalidades de explotación en materia de Derechos de Autor.</p> <p>Genéricas:</p> <ul style="list-style-type: none"> Capacidad de análisis y síntesis. Capacidad para planificar y organizar el tiempo. 	<ul style="list-style-type: none"> El estudiante realiza investigación documental sobre los antecedentes históricos de la Propiedad Intelectual. El estudiante realiza investigación documental sobre el concepto: Invención. Integrados en equipos de cuatro, realizan y exponen una representación gráfica/visual de la clasificación que existe para invenciones de acuerdo con la LPI. El estudiante realiza un mapa mental sobre los requisitos de patentabilidad con ejemplos ilustrativos. En grupos de cuatro estudiantes, realizan una tabla comparativa sobre las

<ul style="list-style-type: none"> Habilidades en el uso de las tecnologías de la información y la comunicación oral y escrita. Habilidad para buscar, procesar y analizar información de diversas fuentes. Capacidad para la toma de decisiones. Capacidad para trabajar en equipo. Compromiso ético. Capacidad para formular y gestionar proyectos. Habilidades de investigación. Liderazgo. 	<p>diferencias entre Patente y Modelo de Utilidad, con al menos dos ejemplos por figura jurídica.</p> <ul style="list-style-type: none"> El estudiante hace una investigación documental sobre el concepto: Diseño Industrial y la clasificación. Realizan el llenado de una Solicitud de Patente / Registro de Modelo de Utilidad / Diseño Industrial. Desarrollan y presentan un mapa conceptual, en grupos de cuatro estudiantes, sobre la clasificación de obras y las ramas protegidas. El estudiante realiza investigación sobre los siguientes conceptos: derechos morales y derechos patrimoniales. El estudiante realiza investigación documental sobre las modalidades de explotación y en plenaria se discuten los hallazgos. El estudiante realiza investigación sobre los derechos conexos, y elabora un reporte.
--	--

5. Signos Distintivos

Competencias	Actividades de aprendizaje
<p>Específica(s): Conoce, analiza y comprende la legislación aplicable y conceptos básicos en materia de Derechos de Autor. Identifica y asimila la clasificación de obras y las ramas protegidas por el Derecho de Autor. Conoce, analiza y comprende la aplicación pertinente de las modalidades de explotación en materia de Derechos de Autor.</p> <p>Genéricas:</p> <ul style="list-style-type: none"> Capacidad de análisis y síntesis. Capacidad para planificar y organizar el tiempo. Habilidades en el uso de las tecnologías de la información y la comunicación oral y escrita. Habilidad para buscar, procesar y analizar información de diversas fuentes. Capacidad para la toma de decisiones. Capacidad para trabajar en equipo. Compromiso ético. Capacidad para formular y gestionar proyectos. Habilidades de investigación. Liderazgo. 	<ul style="list-style-type: none"> A través de una lluvia de ideas se promueve -entre los estudiantes- den respuesta a: ¿qué sabemos sobre las Marcas? Guiar a los estudiantes, a través de cuestionamientos detonadores, para que respondan y aporten reflexiones sobre la función de las Marcas. Desarrollan y presentan un mapa conceptual, en grupos de cuatro estudiantes, sobre los tipos y clases de Marcas. Exponer al menos dos ejemplos por cada tipo de Marca y mencionar la clase o clases a las que pertenecen. Realizan búsquedas de Marcas de su interés. Integrados en equipos de cuatro, desarrollan una representación gráfica/visual de los conceptos y diferencias entre Marca notoriamente conocida, Marca famosa, Marcas colectivas, y Nombres comerciales. El estudiante realiza investigación documental sobre el concepto e importancia de las Denominaciones de origen.



	<ul style="list-style-type: none"> En plenaria se discuten los hallazgos.
6. Ventas	
Competencias	Actividades de aprendizaje
<p>Específica(s): Conocer y aplicar las estrategias de ventas para generar mayores ventas en la organización.</p> <p>Genéricas:</p> <ul style="list-style-type: none"> Habilidad para buscar y analizar información proveniente de fuentes diversas. Capacidad crítica y autocrítica Compromiso ético Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica. 	<ul style="list-style-type: none"> Elaborar un mapa conceptual sobre la importancia y definición de ventas. Elaborar una tabla comparativa sobre las estrategias de ventas. Realizar un caso práctico sobre ventas. Elaborar un catálogo de productos (digital o impreso) para dar a conocer sus productos.

8. PRÁCTICA(S)

<ol style="list-style-type: none"> Aplicar los modelos de negocios vistos en la unidad en una empresa de la región, de acuerdo con los criterios de cada una. Aplicar la metodología de las cuatro cajas y espacio en blanco de en las empresas de la región con el objetivo aplicar la metodología. Realizar el cubo de modelo de negocios Zen Canva, por el objetivo de aplicarlo en empresas de la región. Realizar un Trabajo de Investigación de las empresas en la región sobre los criterios de responsabilidad social corporativa y la comparación de las problemáticas encontradas en los simuladores de negocios con los problemas reales de las empresas en cuestión. Plantear una marca, clasificarla y en equipo realizar búsquedas fonéticas y realizar la clasificación de NIZA. Realizar la práctica de registro de marca, considerando todos los elementos desde su concepción, los requisitos de presentación y el llenado de los formatos administrativos requeridos por el Instituto Mexicano de la Protección Industrial (IMPI). Realizar la práctica de registro de patente, elaborando los requerimientos solicitados por el IMPI y mediante PCT. Realizar la práctica de llenado de los formatos de registro de derechos de autor, simulando el tema de su tesis o proyecto de investigación que desarrolle para su titulación Elaborar un catálogo de ventas enfocada a la empresa que asesora o que está creando Aplicar una estrategia de venta a su proyecto integrador y medir los resultados de su aplicación

9. PROYECTO DE ASIGNATURA

El objetivo del proyecto que planteé el docente que imparta esta asignatura, es demostrar el desarrollo y alcance de la(s) competencia(s) de la asignatura, considerando las siguientes fases:

- **Fundamentación:** marco referencial (teórico, conceptual, contextual, legal) donde se fundamenta el proyecto según un diagnóstico realizado, que permite a los estudiantes comprender la realidad o situación en estudio para definir un proceso de intervención o diseñar un modelo.
- **Planeación:** con base en el diagnóstico en esta fase se realiza el diseño del proyecto por parte de los y las estudiantes con asesoría del/de la docente; implica planificar un proceso: de intervención empresarial, social o comunitario, el diseño de un modelo, entre otros, según el tipo de proyecto, las actividades a realizar los recursos requeridos y el cronograma de trabajo.
- **Ejecución:** consiste en el desarrollo de la planeación del proyecto realizada por parte de los y las estudiantes con asesoría del/de la docente, es decir en la intervención (social, empresarial), o construcción del modelo propuesto según el tipo de proyecto, es la fase de mayor duración que implica el desempeño de las competencias genéricas y específicas a desarrollar.
- **Evaluación:** es la fase final que aplica un juicio de valor en el contexto laboral-profesión, social e investigativo, ésta se debe realizar a través del reconocimiento de logros y aspectos a mejorar se estará promoviendo el concepto de “evaluación para la mejora continua”, la metacognición, el desarrollo del pensamiento crítico y reflexivo en los y las estudiantes.

10. EVALUACIÓN POR COMPETENCIAS

Para evaluar las actividades de aprendizaje se recomienda solicitar:

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none">• Mapa mental.• Informe.• Estudio de casos.• Gráfica de Gantt.• Ensayo.• Cuadro comparativo• Mapa mental.• Reporte de investigación.• Reporte de prácticas | <p>Herramientas</p> <ul style="list-style-type: none">• Rúbricas.• Lista de cotejo.• Lista de observación.• Pruebas de desempeño. |
|--|---|

11. FUENTES DE INFORMACIÓN

- Alcaraz R., (2006), El emprendedor de éxito, (3ª Edición), México, McGraw Hill.
- De la Rosa, M. (2014). Retos y oportunidades del desarrollo sustentable y la responsabilidad social. Hermosillo, Sonora: Universidad de Sonora; Aguascalientes: Universidad Autónoma de Aguascalientes
- De la Parra, E. (2003). Estrategias de ventas y negociación. Panorama
- Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Bonilla Artigas Editores.
- Guerrero, E. & M. Márquez (2014). Visión social del desarrollo sustentable. México: UNAM.
- Haevey, C., (2000). Aprenda todas las estrategias de venta en una semana. Gestión 2000
- Soto E., (2007), Ética en las organizaciones, (1ª Edición), México, McGraw Hill.
- W. Chan Kim y Renée Mauborgne (2007). La estrategia del océano azul, edición norma.
- Adam J. Bock (2017), The Business Model Book: Design, Build and Adapt Business Ideas That Drive Business Growth (Brilliant Business) 1st Edición
- Oliver G, Karolin F, Michaela C, (2014) The Business Model Navigator: 55 Models That Will Revolutionise Your Business
- Roam D. (2009). La Clave Es La Servilleta, México, Norma
- Mark W. Johnson, (2009) Seizing the White Space: Business Model Innovation for Growth and Renewal".
- Brand Cho (2013). Business Model Zen. VisonArena Press, Ltd.
- Solorio Pérez, O (2010). Derecho de la Propiedad Intelectual, México: OXFORD
- Castrejón García, G. (2021) Propiedad Industrial y derechos de Autor (1ª Edición) Flores editor y Distribuidor.
- Ramos, E. (2020). Guía básica de Propiedad Intelectual: En México. Independently Published.
- Ley de Propiedad industrial Vigente.
- Reglamento de la Ley de Propiedad Industrial.
- Ley Federal de derechos de Autor, Vigente.
- Reglamento de la Ley de Derechos de Autor.

Ligas

- <https://canvanizer.com/new/business-model-zen-canvas>
- <https://www.gob.mx/impi>
- <http://www.wipo.int/portal/en/index.html>